

---

*Financiamiento de la banca comercial a micro, pequeñas y medianas empresas en México*, Rodrigo Fenton y Ramón Padilla, Naciones Unidas, México, 2012.

---

La obra que reseñamos, tiene por objetivo el estudio de la estrategia de otorgamiento de créditos a las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME) por parte de la banca comercial en México y analizar los factores que la incentivan u obstaculizan. Se divide en cinco capítulos.

En el primero se destaca la relación entre el desarrollo del sistema financiero y el crecimiento económico por su papel crucial en la reducción de los costos de transacción y de información, así como también en la asignación eficiente de los recursos. En la literatura especializada se identifican cinco funciones principales del sistema financiero como motor del desarrollo productivo, ellas son: reducción del riesgo por medio de la cobertura, comercio y diversificación; recopilación de información y la asignación de recursos; movilización y agrupación de ahorradores que quieren invertir sus recursos; reducir costos a la hora de recopilar la información necesaria para hacer valer los contratos de crédito y monitorear a las empresas, una vez que se les ha otorgado el financiamiento; y facilitar la especialización productiva, al disminuir los costos de transacción.

El porcentaje del crecimiento económico puede devenir de contar con un sistema desarrollado; un mayor crecimiento económico puede resultar en un sistema financiero más desarrollado, o puede existir una tercera variable que provoque tanto el desarrollo del sistema financiero como el crecimiento económico. Ocho son los factores potencialmente asociados a la oferta de crédito a las MIPYME: *a)* condiciones macroeconómicas, *b)* costos de transacción, *c)* asimetrías de información, *d)* sistemas de garantías, *e)* origen del capital, *f)* protección de acreedores, *g)* factores culturales y regulatorios, y *h)* factores históricos.

En el segundo capítulo se expone la metodología empleada en la investigación; se incorpora un enfoque de oferta a través de consultar a los bancos cómo es que prestan a las empresas. La información necesaria para el estudio fue recabada a través de un cuestionario y una entrevista dirigidos a los bancos comerciales que otorgan crédito a las MIPYME.

En el tercer capítulo se reconoce el carácter heterogéneo de la banca comercial en México para otorgar créditos a las MIPYME. De los más de cuarenta bancos existentes en el país únicamente diecisiete cuentan con actividades de crédito orientadas hacia este tipo de empresas; los productos de crédito más comunes son las líneas de crédito revolvente y de capital de trabajo. Conforme a la manera en que los bancos ofrecen crédito se clasifican en tres categorías;

primero se encuentran los bancos grandes cuya estrategia es atender al mayor número de clientes a través de su red de sucursales o con promotores especializados; en segundo lugar se ubican los bancos de nicho o regionales que buscan una estrecha relación (*relationship lending*) para atraer a los clientes; en tercer sitio están los bancos sin áreas especializadas en las MIPYME que ofrecen créditos a micro, pequeñas y medianas empresas como servicios derivados de sus líneas tradicionales de crédito. La banca comercial concentra sus créditos en las pequeñas y medianas empresas, mientras que un número reducido de las microempresas obtiene financiamiento.

En el cuarto capítulo se presenta el análisis de los factores asociados a la oferta de crédito a las MIPYME; la mayoría de los bancos entrevistados considera el desempeño de las variables macroeconómicas para el otorgamiento de créditos a las MIPYME; estas variables se utilizan para fijar metas de crecimiento en captación y colocación, así como también para evaluar el riesgo y asignar montos de cartera y portafolios.

Respecto a los costos de transacción, poco más de la mitad de los bancos cuenta con estimaciones de estos costos como monto otorgado de crédito a una MIPYME. Los costos de transacción no son una barrera para los bancos con cartera grande y numerosa de este segmento empresarial, caso contrario para los bancos con cartera menor.

Para enfrentar las asimetrías de información los bancos indagan sobre el comportamiento tanto del negocio como de su propietario mediante sus operaciones de cheques, tarjetas de crédito y nómina; también usan información de alguna sociedad de información crediticia para utilizarla como indicador del comportamiento y de la capacidad de pago. La información insuficiente o de calidad deficiente representa una barrera que limita el otorgamiento de crédito a una MIPYME.

En cuanto al sistema de garantías, la garantía del gobierno aparece principalmente en bancos grandes; en años recientes la garantía gubernamental respalda los créditos otorgados a este segmento; los bancos también aceptan otras garantías como avales y de aseguradoras. En general las garantías gubernamental y prendaria cubren los riesgos.

Los bancos de capital extranjero otorgan la mayor parte del crédito a las MIPYME. En México el origen del capital no es una barrera para la oferta de crédito, ya que no existe una estrategia diferenciada entre bancos mexicanos y extranjeros.

La compleja protección a acreedores desincentiva a los bancos para otorgar financiamiento. La banca comercial presenta un porcentaje de recuperación bajo por la falta de garantías gubernamentales que faciliten el proceso; el sistema

legal de recuperación es una barrera para la oferta de crédito a las MIPYME pues los procesos son lentos, complicados y costosos cuando se recurre a la vía legal.

De entre los factores culturales y regulatorios destaca la informalidad como un elemento de alto impacto en la decisión de otorgar oferta de crédito a las MIPYME; tal conducta está asociada a prácticas contables no sistemáticas y a que no cuentan con dictámenes fiscales ni estados financieros actualizados. Otros factores son la complejidad de la legislación fiscal, la inseguridad, la cultura del *no pago*, la escasa cultura financiera y la baja profesionalización de las MIPYME.

Durante las últimas tres décadas México ha sufrido profundas transformaciones históricas, las cuales han provocado cambios significativos en la banca comercial; ha cambiado tanto el modelo de negocios como el personal encargado de atender a estas empresas; estos hechos atentan contra la oferta de crédito a las MIPYME.

El último capítulo está dedicado a las conclusiones sobre los resultados obtenidos del análisis a la estrategia empresarial de la banca comercial y a la serie de factores que inciden sobre el otorgamiento de créditos a las MIPYME en México.

En suma, esta obra constituye una vital aportación al análisis del sistema financiero mexicano; la información presentada puede orientar estrategias que incentiven mayor participación de la banca comercial en el desarrollo productivo.

*Karol Solís*

Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, México